

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Strategi Penjualan Pada Era Digital Pada Pelaku Usaha Busana Muslim Di Jatibarang Indramayu, baik dari pihak pengelola maupun para pelaku usaha yaitu dengan cara menjaga kualitas barang yang dijual, selalu melakukan inovasi produk seperti mengupdate model yang sedang banyak diminati para konsumen serta memasarkan produknya melalui media sosial seperti marketplace aplikasi Lapak Jatibarang Indramayu sehingga bukan hanya penjualan di offline saja namun online pun juga tersedia, serta memperbaiki sistem pembukuan mengenai pengelolaan keuangan.
2. Analisis SWOT kekuatan kelemahan, peluang, dan ancaman, para pelaku usaha busana di Desa Jatibarang kecamatan Jatibarang Indramayu, yaitu untuk kondisi internal faktor kekuatan bernilai 2,19 dan faktor kelemahan 0,46 sedangkan kondisi eksternal untuk faktor peluang bernilai 2,45 dan faktor ancaman bernilai 0,79. Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa Strategi penjualan pada era digital Pasar sandang Jatibarang ini berada pada kuadran 1, hal tersebut merupakan situasi menguntungkan dimana para pelaku usaha memiliki peluang dan kekuatan yang sangat baik.

B. Implikasi

1. Strategi penjualan pada era digital yang diterapkan oleh para pelaku usaha busana muslim dipasar sandang Jatibarang Indramayu mencerminkan adanya transformasi dalam pola bisnis tradisional menuju digitalisasi yang lebih adaptif terhadap perkembangan zaman. Dengan menjaga kualitas produk dan melakukan inovasi model busana sesuai dengan tren pasar, para pelaku usaha mampu bersaing tidak hanya di tingkat lokal, tetapi juga potensial menjangkau pasar yang lebih luas melalui platform digital. Penggunaan media sosial dan marketplace

seperti aplikasi “Lapak Jatibarang Indramayu” membuka peluang pemasaran yang lebih luas, dan memungkinkan konsumen dari luar daerah bahkan nasional bisa mengakses dan membeli produk mereka.

2. Berdasarkan hasil analisis SWOT, para pelaku usaha busana di pasar sandang Jatibarang berada pada kuadran I, yang menunjukkan bahwa para pelaku usaha memiliki kekuatan internal dan peluang eksternal yang tinggi. Kondisi ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan dan menjadi dasar untuk menerapkan strategi agresif. Strategi agresif berfokus pada pertumbuhan usaha secara maksimal dengan memanfaatkan seluruh potensi yang dimiliki. Tidak hanya itu, Inovasi barang juga penting dilakukan, baik dari segi kualitas, maupun model, dengan tetap mempertahankan ciri khas pasar lokal Jatibarang.

C. Saran

1. Bagi para pelaku usaha

Diharapkan agar selalu menjaga keberlangsungan usahanya. Terutama dalam hal pemasaran teknologi digital yang mana para pelaku usaha di pasar sandang Jatibarang ini sangat minim akan pemasaran melalui media online, Selain itu agar dapat meningkatkan kualitas penjualan sehingga mampu bersaing dengan para pelaku usaha lainnya.

2. Bagi Pengelola Pasar.

Diharapkan dapat memberikan fasilitas yang nyaman terhadap konsumen dan para pelaku usaha busana pasar sandang Jatibarang Indramayu ini supaya para konsumen tidak enggan untuk datang dan berbelanja di pasar sandang Jatibarang, selain itu pihak pengelola pasar juga diharapkan dapat memperkenalkan dan mempromosikan secara luas kedia sosial mengenai penjualan busana pada pasar sandang Jatibarang ini.

3. Bagi peneliti selanjutnya.

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan kepada pembaca mengenai analisis strategi penjualan pada era digital pada pelaku usaha busana di pasar sandang Jatibarang. Selain itu peneliti selanjutnya diharapkan dapat menambah permasalahan yang digunakan mengingat dalam penelitian ini hanya membahas mengenai strategi penjualan serta analisis SWOT saja.



UINSSC

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SIBER
SYEKH NURJATI CIREBON**